Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 21
15 décembre 2004

Le président mexicain au Canada

À la fin du mois d'octobre, le président mexicain Vicente Fox, accompagné d'une délégation composée de huit ministres, de députés, ainsi que de gens des milieux de la presse et des affaires, a effectué une visite de travail au Canada.

En plus de souligner plusieurs anniversaires (60 ans de relations diplomatiques, 30 ans d'existence du Programme des travailleurs agricoles saisonniers et 10 ans de croissance des échanges commerciaux dans le cadre de l'ALENA), la visite a porté sur l'avenir des relations bilatérales entre le Canada et le Mexique.

Un partenariat plus solide

L'élément central de la visite a été le lancement du Partenariat Canada-Mexique, un forum des secteurs public et privé de haut niveau qui réunira des chefs de file du monde des affaires, des universitaires et des dirigeants influents en vue de créer des réseaux et partenariats stratégiques, de favoriser la coopération et de stimuler le développement économique et les investissements.

Le président Fox a également rencontré des gens d'affaires du Canada et du Mexique lors de

voir page 2 — **Président mexicain**

Photo : Dave Chan/CPM

Le 25 octobre 2004 : Le premier ministre Paul Martin et le président du Mexique Vicente Fox prononcent un discours devant le Parlement.

Soyez de la mission commerciale en Chine

Chine — du 18 au 25 janvier 2005 — Le ministre du Commerce international, Jim Peterson, dirigera une mission commerciale en Chine pour y faire connaître les entreprises canadiennes et aider celles qui y sont déjà actives à prendre de l'essor et à resserrer leurs liens commerciaux.

Dans le dernier discours du Trône, le gouvernement du Canada s'est engagé à privilégier les marchés en éclosion tels la Chine, l'Inde et le Brésil, de manière à tirer parti des nombreuses possibilités qu'ils ont à offrir. L'élargissement et la consolidation des relations bilatérales avec ces pays sur les plans du commerce et de l'investissement constituent une priorité pour le Canada et appuieront les efforts que le gouvernement consacre à l'édification d'une économie du XXIe siècle.

La Chine offre d'extraordinaires débouchés commerciaux pour les entreprises canadiennes des secteurs des services financiers, de l'enseignement, des ressources naturelles, du transport, de l'agroalimentaire, des technologies d'information et de communication, de la biotechnologie, de l'aérospatiale et du tourisme.

voir page 4 — **Vocabulaire des transactions**

2007-01874/

Président mexicain — *suite de la page 1*

déjeuners d'affaires organisés par le Conseil canadien des chefs d'entreprise, l'Economic Club d'Ottawa et la Chambre de commerce du Canada. Pour souligner les relations commerciales prospères entre les deux pays, une entente a été annoncée entre le Consejo Mexicano de Commercio Exterior Inversion y Tecnologia et l'Association canadienne des importateurs et exportateurs. En outre, plusieurs ententes ont été signées entre Développement économique Canada et des entreprises mexicaines afin d'intensifier leurs relations avec les entreprises canadiennes (voir l'article ci-après).

L'an prochain aura lieu le 100e anniversaire de la représentation commerciale officielle du Canada au Mexique. Ce sera une excellente occasion de resserrer davantage les relations commerciales qu'entretiennent le Canada et le Mexique et de tirer parti des progrès faits à ce chapitre jusqu'à maintenant.

Pour de plus amples renseignements, consultez la page Web suivante : www.international.gc.ca/mexico-city/menu-fr.asp.

Photo : Brigitte Bouvier/CPM

Le président mexicain Vicente Fox prend la parole à l'occasion d'un dîner d'État à Ottawa.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 55 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

EDC appuie nos ventes au Mexique

Exportation et développement Canada (EDC) vient de conclure quatre accords financiers qui faciliteront de nouvelles ventes à l'exportation d'une valeur totale de 166 millions de dollars au Mexique.

« Les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique restent soutenus, et ces transactions en sont le plus récent exemple », a déclaré Gilles Ross, président par intérim d'EDC. « La société d'État EDC est déterminée à faire en sorte que les exportateurs et les investisseurs canadiens puissent continuer à profiter du large éventail de possibilités qu'offre le marché mexicain. Elle entend notamment continuer à développer et à offrir les produits de financement et d'assurance dont ils ont besoin pour dénicher des débouchés et conclure des marchés. »

Les modalités de crédit accordées à des entreprises mexicaines comme Nemak, Navistar et Galvak profiteront aux exportateurs canadiens des secteurs de l'automobile et de l'équipement industriel, tandis que la garantie de cautionnement offerte à Q'Max Solutions facilitera l'exportation d'équipement et de services d'entreprises albertaines du secteur du pétrole et du gaz.

Depuis qu'elle a établi une première représentation permanente au Mexique en avril 2000, puis une deuxième à Monterrey en 2002, EDC a fortement accru son volume d'activités dans ce pays, qui est passé de 1,2 milliard de dollards en 1999 à 2,45 milliards en 2003.

Pour en savoir plus, consultez le site : www.edc.ca/docs/news/2004/2004_news_f_6015.htm.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale.

Percée sur le marché du vêtement du MidWest

Chicago, Illinois — du 19 au 22 mars 2005 — Le consulat général du Canada à Chicago souhaite inviter les fabricants et créateurs de vêtements canadiens à participer à la huitième mission commerciale annuelle **Women's Apparel Rep Locator**.

Les entreprises de vêtements pour femmes souhaitant pénétrer le marché américain ou obtenir des renseignements supplémentaires sur ce marché afin d'orienter leur stratégie de pénétration pourraient tirer parti de cette foire qui prend rapidement de l'expansion. Les participants pourront recevoir les conseils de spécialistes à l'occasion d'un forum éducatif bien ciblé et se dénicher des représentants locaux.

En premier lieu, les participants pourront se renseigner sur le marché du vêtement du MidWest américain dans le cadre de cours et d'exposés approfondis d'une demi-journée donnés par des spécialistes de l'industrie. Les renseignements fournis porteront sur les tendances et les habitudes de consommation observées dans ce marché unique et sur la façon de choisir et de motiver des représentants, de négocier des ententes avec des distributeurs, de vendre des articles en ligne et de faire entrer des produits aux États-Unis.

Chaque conférencier adapte son allocution aux besoins des participants en fonction de leur profil et de celui de leur entreprise.

Exposition StyleMax

Les fabricants et créateurs de vêtements canadiens peuvent également exhiber leurs produits au pavillon du Canada qui sera érigé dans le cadre de l'exposition StyleMax, une importante foire commerciale consacrée aux vêtements pour femmes qui comptera plus de 450 stands et présentera plus de 3 000 lignes de vêtements.

Le pavillon permettra d'accroître la visibilité des participants canadiens et de faire en sorte que les représentants repérés prennent connaissance de leurs produits. Les sept dernières missions ont été couronnées de succès; et, aujourd'hui, les représentants américains sont à l'affût des collections canadiennes, qu'ils apprécient pour leur qualité et pour les courts délais de livraison offerts.

Et ce n'est pas tout. La mission commerciale canadienne organisera une réception, qui sera l'occasion pour les participants de rencontrer des spécialistes de l'industrie. Plus de 200 représentants et acheteurs y sont attendus.

« Presque toutes les entreprises canadiennes qui ont participé à cette mission commerciale ont repéré au moins un représentant éventuel ou une boutique souhaitant acheter leurs vêtements », a constaté Mme Ann F. Rosen, agente de promotion commerciale au consulat général du Canada à Chicago et organisatrice de la mission commerciale. « De fait, plusieurs entreprises ont même choisi des représentants lors de la foire et leur ont laissé des produits pour qu'ils les vendent à l'occasion d'éventuelles foires commerciales du MidWest. »

Il est conseillé de réserver tôt, étant donné que l'espace est alloué suivant le principe du premier arrivé, premier servi. **Pour de plus amples renseignements**, consultez le site www.chicago.gc.ca, puis cliquez sur « Faire affaire aux États-Unis », ou communiquez avec Ann F. Rosen, tél. : (312) 616-1878, courriel : ann.rosen@international.gc.ca.

Les créateurs et fabricants canadiens présentent leurs collections à la fine fleur de Chicago lors de la mission commerciale Women's Apparel Rep Locator. De gauche à droite : la créatrice Ana Kuzmanic; Max Goyakovich, directeur des ventes et du marketing auprès d'Ana Kuzmanic; le créateur et lauréat Arthur Mendonca; Emmanuel Ceyte de chez Milani Fashions; et Elaine Siegel de Heaslip Canada (chapeaux et accessoires).

Représentation accrue à Miami

Le ministre du Commerce international, M. Jim Peterson, a inauguré officiellement le consulat général du Canada à Miami, le 15 novembre 2004. Ce poste consulaire, qui était auparavant un simple consulat, a été élevé au rang de consulat général dans le cadre de l'Initiative de représentation accrue du gouvernement du Canada. Ce geste montre l'importance que revêt le marché de la Floride pour le Canada.

« Le Canada et la Floride entretiennent des rapports étroits depuis longtemps, a déclaré le ministre Peterson. Le renforcement de notre représentation grâce à l'ouverture de ce consulat général nous permettra d'approfondir les relations et les liens commerciaux qui nous unissent. »

Le nouveau poste consulaire offrira une gamme complète de services, notamment une aide élargie en ce qui a trait à

voir page 7 — **Miami**

Foire de produits pour les gens âgés ou handicapés

Osaka, Japon — du 21 au 23 avril 2005 — Les exportateurs canadiens de produits de soins de santé sont invités à participer à **Barrier Free 2005**, foire commerciale internationale au cours de laquelle seront présentés des produits et services destinés aux personnes âgées ou handicapées. Plus de 350 exposants du Japon et d'autres pays et plus de 100 000 visiteurs devraient participer à cette foire commerciale annuelle.

Figureront parmi les produits présentés : aides à la mobilité; véhicules automobiles pour personnes handicapées; mains courantes; lève-personnes; matériel d'hygiène; couches-culottes; aides pour se laver; aides pour se baigner; aides pour la cuisine; aides à l'audition; chaises et bureaux; lits; matériel de réadaptation et d'apprentissage; aides pour faire de l'exercice et du sport; du matériel de réaménagement domiciliaire.

Le Canada y aura son pavillon, et le consulat général du Canada à Osaka souhaite partager cet espace avec des exportateurs remplissant les critères de sélection. La date limite pour réserver un emplacement est le 31 décembre 2004, après quoi l'espace sera alloué suivant le principe du premier arrivé, premier servi.

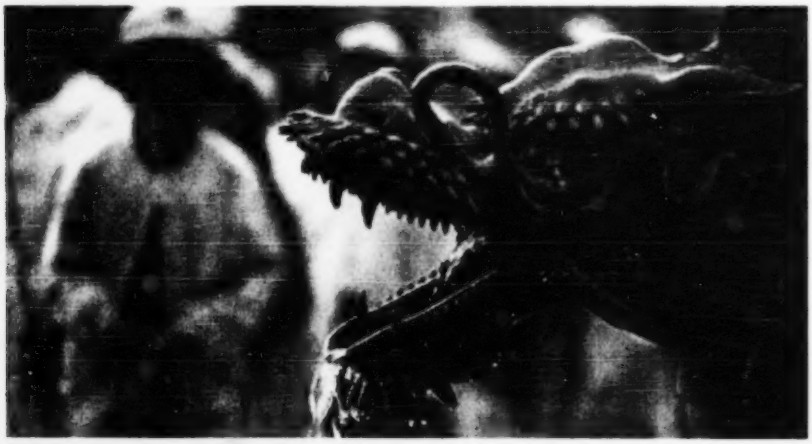
Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le consulat général du Canada à Osaka, tél. : (011-81-6) 6212-4910, téléc. : (011-81-6) 6212-4914, courriel : osaka-td@international.gc.ca, ou consultez le site Web suivant : www.itp.gr.jp/bf.

Président mexicain — *suite de la page 1*

L'économie chinoise a crû à un rythme de près de 8,5 % par année au cours de la dernière décennie, et son PIB la classe maintenant septième au monde. Depuis son accession à l'OMC, en décembre 2001, la Chine a ouvert ses marchés davantage et approfondi ses réformes économiques. En accroissant de 40 % ses importations en 2003 par rapport à l'année précédente, la Chine est passée de la sixième à la troisième destination des exportations mondiales.

La Chine possède une infrastructure industrielle de plus en plus puissante qui favorise une plus grande intégration avec les économies de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Tous ces éléments font de la Chine un marché très attrayant pour les entreprises canadiennes. En fait, la Chine est en importance le deuxième partenaire du Canada pour ce qui est du commerce des marchandises, derrière les États-Unis. Au cours des neuf premiers mois de 2004, les exportations canadiennes à destination de la Chine ont augmenté de près de 45 % par rapport à la même période l'an dernier.

Les intéressés ont jusqu'au 6 janvier 2005 pour s'inscrire à la mission commerciale. **Renseignements :** www.tcm-mec.gc.ca/china2005.



Alimentation : un accès à l'Asie

Hong Kong — du 10 au 13 mai 2005 — Le consulat général du Canada à Hong Kong et Agriculture et Agroalimentaire Canada organisent un pavillon du Canada à **HOFEX 2005**, grande foire internationale asiatique consacrée au secteur de l'alimentation et des boissons, ainsi qu'à celui du matériel, des fournitures et des technologies destinés à l'industrie de l'accueil.

HOFEX attire des acheteurs de Chine, de Hong Kong, de Corée, de Taïwan, des Philippines et de Macao. Le pavillon du Canada permettra aux entreprises canadiennes des aliments et des produits de la pêche de se mettre en contact avec d'éventuels acheteurs de Hong Kong et de la Chine.

Les consommateurs de Hong Kong prêtent de plus en plus attention à leur santé et à la salubrité des aliments. Comme le Canada a la réputation de produire des aliments sains, sûrs et naturels, il est un fournisseur particulièrement attrayant à cet égard. Hong Kong, qui n'impose pas de droits de douane ni de restrictions à l'importation sur la plupart des produits alimentaires, est donc un marché idéal pour le lancement en Asie de nouveaux produits alimentaires et produits de la pêche.

Grâce à l'exemption des droits à l'importation prévue dans le cadre du Closer Economic Partnership Agreement (CEPA), Hong Kong est non seulement une vitrine où on peut faire connaître des marchandises aux consommateurs chinois, mais elle est aussi en train de devenir un centre de production orienté vers le marché chinois.

Renseignements : www.ats.agr.gc.ca/hofex ou www.hofex.com.

Habitation en France : belle visibilité pour le Canada

Récemment s'est tenu à Angers, en France, le **Salon MAISON BOIS** exclusivement consacré à l'habitation en bois. Cette année, le salon a attiré plus de 48 000 visiteurs et 207 exposants, affluence considérable qui confirme sa notoriété grandissante et qui en fait une manifestation commerciale incontournable.

Le Canada y a dépêché une délégation de 21 entreprises et de 4 organismes publics, soit la plus importante délégation étrangère. Y participaient tant des petites entreprises que de grandes multinationales représentant toutes les facettes de l'habitation, de l'abri de jardin à la maison cossue.

Des résultats

Les exposants canadiens ont joui d'une très belle visibilité au sein du pavillon du Canada mis sur pied avec l'appui de Produits de bois canadien, du Bureau de promotion des produits forestiers du Québec, de la Société d'habitation du Québec (SHQ) et de BC Wood.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement, de concert avec la SHQ, a quant à elle organisé de solides activités de réseautage. À cet égard, les exposants canadiens se sont montrés très satisfaits des nombreuses relations qu'ils se sont faites, certains ayant noué des liens avec plus de 60 contacts sérieux.

Compte tenu de ces résultats très prometteurs, le Salon Maison Bois sera sans aucun doute une manifestation commerciale à surveiller l'année prochaine.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site du salon (www.salon-maison-bois.com).

Débouchés pour les entreprises de service

Plus que jamais, les entreprises canadiennes s'aperçoivent que leurs services sont convoités dans le monde entier. Pour soutenir la concurrence, ces entreprises doivent savoir tirer parti de la foule de débouchés offerts sur les marchés étrangers.

Dans le monde entier, les gouvernements et les entreprises font face à une myriade de défis : elles ont des ressources limitées ou doivent confier en sous-traitance des fonctions spécialisées, doivent parfaire leurs compétences et rester concurrentielles. Les entreprises de service canadiennes, qui forment un secteur très dynamique, sont en mesure d'offrir sur les marchés étrangers la solution à ces défis.

Il n'est pas aussi difficile qu'on le pense de se renseigner sur les débouchés internationaux. En suivant les tendances des secteurs qui se rapportent à sa spécialité, une entreprise de service aura souvent une idée de l'évolution d'un marché donné. Si elle se tient au courant des nouveaux projets et des annonces des gouvernements ou des modifications apportées à la réglementation d'un marché cible, elle pourra dénicher des occasions d'offrir des services spécialisés. En prenant contact avec une société qui a décroché un gros contrat et en se renseignant sur les possibilités de sous-traitance, elle pourra exploiter des occasions d'affaires à l'étranger.

On peut trouver des débouchés d'exportation sur Internet et en consultant les services de nouvelles en ligne. Les entreprises canadiennes ont en outre l'avantage de pouvoir profiter d'e-Leads, système électronique de repérage des débouchés du Centre des occasions d'affaires internationales. En s'abonnant à ce service, les entreprises qui cherchent à exporter reçoivent l'information sur les débouchés dans leurs propres ordinateurs. Conjugué à SourceCAN, portail des affaires et marché électronique national du Canada (www.sourcecan.com), e-Leads offre aux entreprises canadiennes une voie d'accès aux débouchés internationaux.

Les entreprises qui cherchent des renseignements commerciaux à jour et pouvant mener à des démarches concrètes peuvent consulter les études de marché et les rapports de Commerce international Canada (consulter www.infoexport.gc.ca). Ceux-ci, portent sur divers secteurs industriels et divers marchés dans le monde; ils renferment des renseignements utiles sur les tendances des marchés, le potentiel de croissance et des contacts clés au Canada et à l'étranger.

Si les entreprises canadiennes ne suivent pas toutes le même chemin pour exporter leurs services, elles commencent au même endroit — au pays, où elles se préparent en vue de l'exportation. Quels que soient leur taille ou le service qu'elles offrent, les entreprises de service qui cherchent à exporter s'aperçoivent que la majeure partie de la préparation se fait au Canada. Et elles ne sont pas seules pour franchir cette étape. Équipe commerciale Canada Industries de services (ECCIS) — qui fait partie du réseau d'Équipe Canada inc — les aide dans la recherche de débouchés d'exportation.

ECCIS collabore directement avec l'industrie pour organiser des projets conjoints de développement du commerce international, élabore des produits d'information à l'intention des entreprises de service, favorise des partenariats pour cibler des débouchés internationaux, repère les projets financés par les institutions financières internationales telles que la Banque mondiale et recherche des débouchés sur le marché des projets d'infrastructure publics et privés. Toutes les entreprises qui explorent des débouchés touchant des projets d'immobilisations, d'infrastructure, de consultation ou autres sont susceptibles de tirer parti de l'assistance d'ECCIS.

Alors, adoptez une approche mondiale et exportez vos services. Joignez les rangs d'autres entreprises de service canadiennes qui profitent des avantages que leur procurent des ventes et des profits en hausse, des marchés diversifiés, de nouvelles méthodes commerciales et une position concurrentielle sur les marchés mondiaux.

Pour en savoir plus, consultez le site www.e-leads.ca et l'outil *Une approche mondiale : exportez vos services* (exportsource.ca/services_f). Vous pouvez aussi joindre sans frais le Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc (1 888 811-1119).

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Êtes-vous un exportateur canadien ou êtes-vous prêt à exporter? Avez-vous choisi vos marchés cibles et effectué des recherches à leur sujet? Passez-vous des heures à examiner des tonnes de pages Web à la recherche de bons renseignements sur vos marchés? Si vous avez répondu « oui » à ces questions, inscrivez-vous comme client du Service des délégués commerciaux du Canada et obtenez une page Web personnalisée.

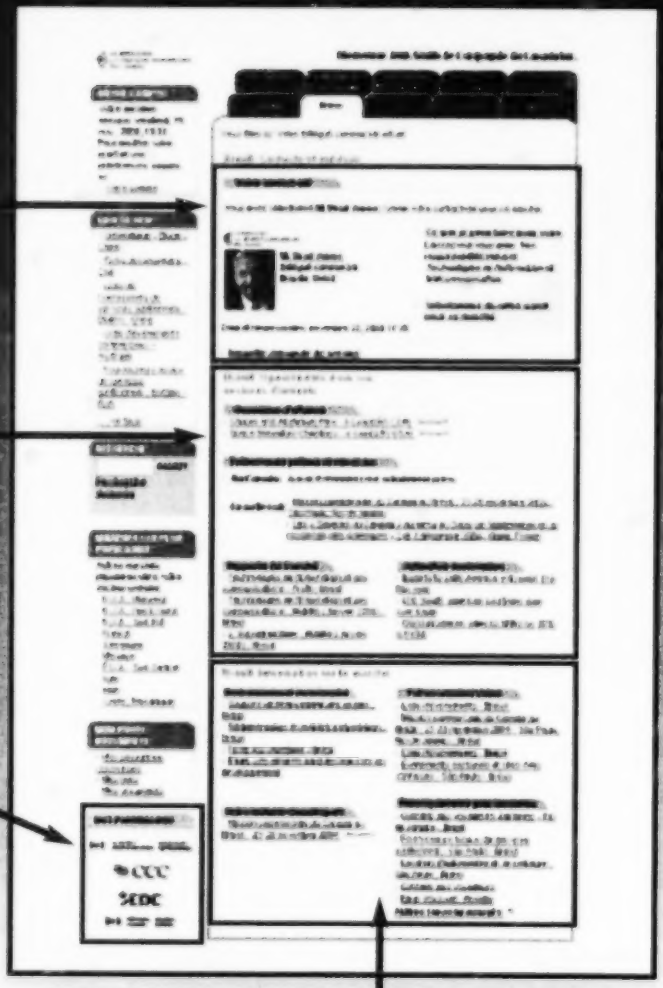
Voici un exemple de

Page personnalisée du Délégué commercial virtuel

Rencontrer votre délégué commercial
Le Délégué commercial virtuel présente des notices biographiques des délégués commerciaux responsables des secteurs et des marchés que vous avez choisis, accompagnées de photos et de coordonnées. En plus, il vous aide à soumettre vos demandes de service en ligne à plus de 800 délégués commerciaux à l'étranger.

Opportunités dans vos secteurs d'intérêt
La section sur les opportunités dans vos secteurs d'intérêt présente une liste de débouchés intéressants, de missions et d'événements commerciaux à venir ainsi que des nouvelles et des études de marché. Vous pouvez naviguer rapidement vers chacun de vos marchés cibles en vous servant des onglets au haut de la page.

Nos partenaires
C'est avec fierté que Commerce international Canada annonce un nouveau partenariat avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, la Corporation Commerciale Canadienne, Exportation et développement Canada et Patrimoine canadien pour mettre le Délégué commercial virtuel à votre disposition. D'ici peu, ces partenaires vous offriront des services par le biais de votre Délégué commercial virtuel.



Information sur les pays
Trouvez des données et des conseils sur la façon de faire des affaires dans vos marchés cibles. En outre, cette section vous offre des listes de foires commerciales et des renseignements pratiques et pertinents qui vous aideront à planifier votre visite dans votre marché cible.

Pour en savoir davantage sur le *Service des délégués commerciaux du Canada* et pour obtenir votre *Délégué commercial virtuel personnalisé*, allez à :

www.infoexport.gc.ca

Réunion sur le libre-échange Canada-Chili

En novembre dernier, le ministre du Commerce international, M. Jim Peterson, et le ministre des Affaires étrangères du Chili, M. Ignacio Walker, ont pris part à la cinquième réunion de la Commission du libre-échange Canada-Chili, qui s'est tenue à Santiago, au Chili, à la veille de la Réunion ministérielle conjointe de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Le ministre Peterson a accueilli avec satisfaction les progrès qui ont été accomplis jusqu'à présent dans la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC).

« Nos deux pays connaissent des relations commerciales florissantes grâce à cet accord, a déclaré le ministre Peterson. Cela montre de façon éloquente à quel point la libéralisation des échanges profite aux citoyens et aux entreprises des deux pays. »

Agir pour l'avenir

Les ministres Peterson et Walker ont réitéré leur volonté de poursuivre la mise en œuvre de l'ALECC et passé en revue les travaux en cours. Ils ont pris acte de l'avancement des négociations visant à intégrer dans l'accord un chapitre sur les marchés publics et ont adopté deux déclarations qui permettent d'accroître la transparence et l'efficacité du chapitre sur l'investissement.

La déclaration sur les mémoires présentés par les parties non contestantes aide à clarifier le processus relatif à la présentation de mémoires par des tiers dans le cadre de différends opposant un investisseur et un État. La déclaration sur les audiences publiques confirme l'intention du Canada et du Chili de réclamer que toutes les audiences d'arbitrage tenues relativement à de tels différends soient ouvertes au public.

Les deux ministres ont souligné que les accords de coopération en matière de travail et d'environnement, signés parallèlement à l'accord de libre-échange, ont contribué au développement des relations canado-chiliennes. Ces accords ont permis aux deux pays de discuter de dossiers liés au travail et à l'environnement dans une atmosphère de confiance mutuelle.

Santiago, Chili

La rencontre a également donné aux deux ministres l'occasion de procéder à des échanges de vues sur d'autres forums. En particulier, ils ont :

- souligné leur engagement à travailler avec les autres membres de l'OMC à l'atteinte d'objectifs ambitieux dans le cadre des préparatifs de la prochaine conférence ministérielle de l'OMC, qui se tiendra à Hong Kong;
- réaffirmé leur engagement à conclure un accord complet et de grande qualité visant la création de la Zone de libre-échange des Amériques;
- discuté du rôle important que joue l'APEC en matière de promotion du commerce en Asie-Pacifique.

Le ministre Peterson a profité de l'occasion pour souligner à nouveau l'importance de rouvrir le marché chilien aux exportations de bœuf canadien. « La reprise des échanges devrait reposer sur des données scientifiques, a-t-il déclaré. »

En 2003, les échanges bilatéraux de biens entre le Canada et le Chili ont atteint 1,2 milliard de dollars, soit une hausse de 68 p. 100 par rapport à 1997, l'année de l'entrée en vigueur de l'accord. « L'investissement constitue aussi une réussite éclatante de l'ALECC. Aujourd'hui, le Canada est le troisième investisseur en importance au Chili, derrière les États-Unis et l'Espagne, a ajouté le ministre. »

Renseignements : www.international.gc.ca/tna-nac/bilateral-fr.asp.

Miami — *suite de la page 3*

la promotion du commerce international, au commerce proprement dit, à l'investissement et à la technologie.

Dans une allocution prononcée devant des membres de la communauté des gens d'affaires Floride-Canada, le ministre a souligné que le problème du protectionnisme touche l'Amérique du Nord tout entière, citant en exemple les cas du bois d'œuvre résineux, de la maladie de la vache folle, du blé et du porc. Il a profité de cette occasion pour inviter ses collègues parlementaires à participer aux journées de promotion du commerce.

« Pas moins de 96 % de nos échanges avec notre voisin du sud sont exempts de tout problème, a ajouté le ministre. Nous devons nous rapprocher autant que possible du 100 p. 100. Nous le faisons grâce à un dialogue constant, et j'invite mes homologues parlementaires à y prendre part. »

Au cours de son séjour à Miami, le ministre a également dévoilé les résultats d'une étude effectuée en 2004, intitulée *Les relations économiques entre le Canada et la Floride*. Cette étude montre que le Canada occupe le premier rang parmi les partenaires économiques de la Floride, parmi ses sources de touristes étrangers et parmi ses sources d'investissement étranger direct. Elle servira d'outil de promotion qui fera valoir auprès des Floridiens l'importance du Canada pour leur économie. L'étude a été produite par InfoAmericas, une firme spécialisée en renseignements sur les marchés régionaux et en expertise-conseil.

Renseignements : www.miami.gc.ca.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Nuremberg, Allemagne — du 24 au 27 février 2005 — Les entreprises canadiennes désireuses d'explorer les possibilités offertes dans le secteur des produits agroalimentaires biologiques et dans celui des produits naturels sont invitées à présenter leurs produits au pavillon canadien de **BIOFACH**, la plus grande foire commerciale du monde consacrée aux produits biologiques. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Brian Bonner, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7642, téléc. : (613) 759-7506, courriel : bonnerb@agr.gc.ca, site Web : http://atn-riae.agr.ca/biofach.

INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

Beyrouth, Liban — du 16 au 18 février 2005 — À l'occasion de l'**Integrated Waste Management Conference and Exhibition** seront présentées des technologies de gestion des déchets et des eaux usées du secteur médical, industriel et chimique et du secteur des transports. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Anbar Nashashibi, président-directeur général, International Business Alliance Group, tél. : (011-961-1) 751-180/1/2, téléc. : (011-961-1) 751-179, courriel : ibag@ibagrp.com, site Web : www.ibagrp.com.

Santiago, Chili — du 15 au 17 mars 2005 — La troisième conférence annuelle **Efficient 2005** est une conférence sur l'utilisation et la gestion durables de l'eau. **Pour plus de renseignements**, joignez l'International Water Association, tél. : (011-56-2) 234-4873, téléc. : (011-56-2) 234-4873, courriel : info@efficient2005.com, site Web : www.efficient2005.com.

MULTISECTORIEL

Dacca, Bangladesh — du 24 février au 25 mars 2005 — La **Dhaka International Trade Fair** est une des très grandes foires commerciales multisectorielles de l'Asie du Sud. Cette foire commerciale offre aux fabricants et exportateurs une excellente occasion de présenter leurs produits et leurs technologies de pointe à plus de 10 000 visiteurs chaque jour. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le haut-commissariat du Bangladesh à Ottawa, tél. : (613) 234-3633, téléc. : (613) 567-3213, courriel : bangla@rogers.com, site Web : www.epbbd.com.

PÉTROLE ET GAZ

Manama, Bahreïn — du 12 au 15 mars 2005 — **MEOS 2005** est la 14e foire commerciale et conférence du Moyen-Orient sur le pétrole et le gaz. L'an dernier, il y a eu 184 entreprises participantes et environ 5 200 visiteurs. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.aeminfo.com.bh ou joignez l'ambassade du Canada en Arabie saoudite; tél. : (011-966-1) 488-2288, téléc. : (011-966-1) 488-0137, courriel : ryadh-td@international.gc.ca.

PRODUITS DE CONSOMMATION

Toronto — du 10 au 13 février 2005 — **The Interior Design Show** en est actuellement à sa septième année et présente des milliers de produits et services destinés au marché de la conception des habitations. Ce salon attire près de 50 000 visiteurs, dont environ 8 500 professionnels œuvrant au sein de ce marché. **Pour plus de renseignements**, joignez l'Interior Design Show, tél. : (416) 599-3222, site Web : www.interiordesignshow.com.

TIC

São Paulo, Brésil — du 1er au 4 mars 2005 — **Telexpo** est la plus importante exposition du Brésil sur les technologies d'information et de communication. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec William Jackson, agent principal de développement des entreprises, consulat général du Canada à São Paulo, tél. : (011-55-11) 5509-4321, téléc. : (011-55-11) 5509-4317, courriel : infocentre.brazil@international.gc.ca, site Web : www.telexpo.com.br.

Accra, Ghana — du 3 au 14 mars 2005 — **INDUTECH** est une exposition industrielle et technologique qui se tiendra au Ghana et qui aura pour thème en 2005 la transformation du secteur industriel du Ghana par les technologies d'information et de communication. **Pour plus de renseignements**, joignez le Ghana International Trade Fair Centre, tél. : (011-233-21) 779-023, téléc. : (011-233-21) 773-143, courriel : agi@agi.org.gh, site Web : www.agi.org.gh.

Shanghai, Chine — du 15 au 17 mars 2005 — **electronica et Productronica China 2005** sont deux foires commerciales réunies en une seule : electronica est une foire commerciale sur les composants et les technologies de l'optoélectronique, tandis que Productronica présente des technologies de fabrication. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Brigitte Mertens, Canada Unlimited Inc., tél. : (416) 237-9939, téléc. : (416) 237-9920, courriel : bmertens@canada-unlimited.com, site Web : www.canada-unlimited.com ou www.global-electronics.net/id/21317.

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication nº 40064047